

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

APRESENTAÇÃO



VIDEOCONFERÊNCIA

15 de agosto de 2025, sexta-feira

14h (Brasília)

13h (Nova Iorque)

18h (Londres)

 Assistir ao webcast em Português

 Watch the webcast in English

2T
25



Expansão de 42% no Lucro Líquido ajustado do semestre; Conversão de 64% do EBITDA em Fluxo de Caixa ao Acionista

1S25 DESTAQUES FINANCEIROS



Receita Líquida

R\$ 1,4 BI
+8,8%
1S25 vs. 1S24



EBITDA ajustado

R\$ 453 MM
+16,8%
1S25 vs. 1S24



Margem EBITDA ajustado

32,5%
+224 bps
1S25 vs. 1S24



Lucro Líquido ajustado

R\$ 150 MM
+41,6%
1S25 vs. 1S24



Fluxo de Caixa ao Acionista¹

R\$ 206 MM
64% do
EBITDA Ex-IFRS



Dívida Líquida

1,1x*
EBITDA ajustado
(Ex IFRS-16)



2T25 DESTAQUES BASES DE ALUNOS



Graduação Presencial

+5,8%
2T25 vs. 2T24



Graduação Digital

+17,7%
2T25 vs. 2T24



Graduação Medicina

+22,5%
2T25 vs. 2T24

¹ Fluxo de Caixa ao Acionista = EBITDA ex IFRS 16 (-) Capital de Giro (-) Impostos (-) Descontos Concedidos (-) Capex (-) Resultado Financeiro (caixa) / * Dívida Financeira Líquida/EBITDA últimos doze meses ex IFRS-16



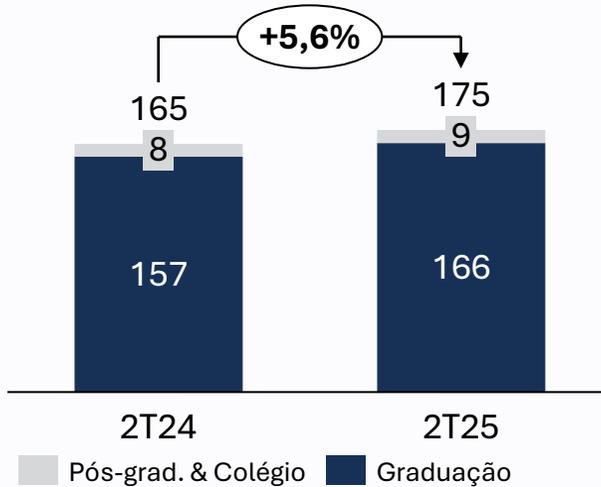
DESEMPENHO OPERACIONAL

2T25

Expansão consistente da base de estudantes no presencial, impulsionada pela captação e melhora do KPI de rematrícula

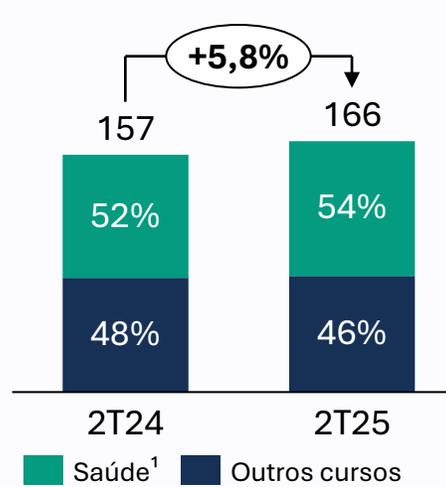
PRESENCIAL

BASE DE ESTUDANTES



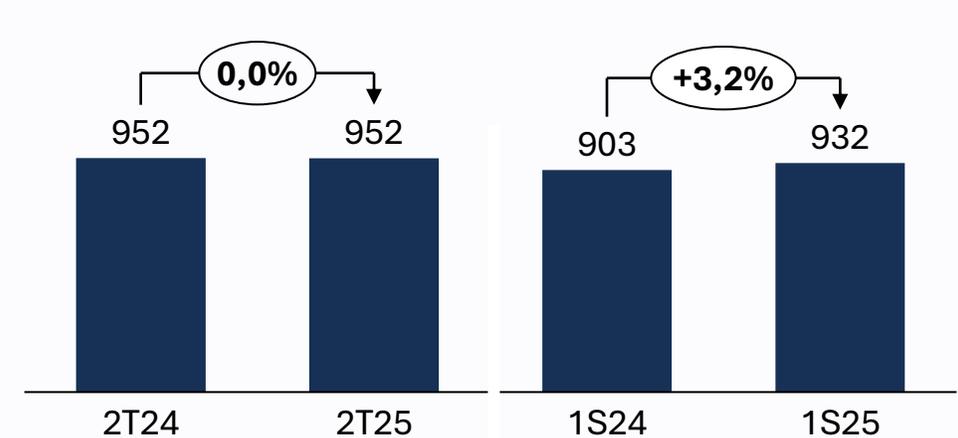
★ Crescimento de 5,6% na base de estudantes do ensino presencial, alcançando um total de 175 mil estudantes. Esse resultado é fruto do avanço de 1,5 p.p. no índice de retenção, aliado à manutenção do volume de captação no período

GRADUAÇÃO



★ Aumento da penetração de alunos de saúde

TICKET GRAD. PRESENCIAL* (R\$/MÊS)



★ Ticket estável no 2T25, apesar das mudanças no mix de cursos. No 2T24, a base de alunos estava mais concentrada em cursos com mensalidades mais altas. Já neste trimestre, observou-se um aumento na participação de cursos com mensalidades mais baixas, refletindo a atual dinâmica da demanda de mercado. Além disso, o crescimento no número de vagas no curso de Medicina contribuiu para uma maior proporção de calouros na base, que, tradicionalmente, possui tickets mais baixos.

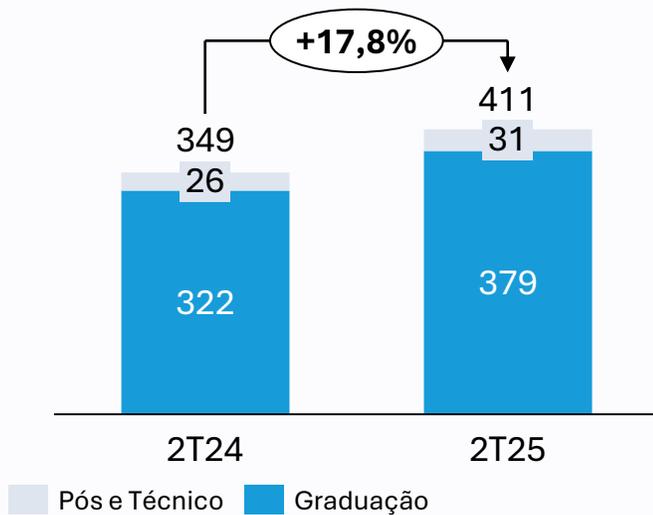
*Ticket = ROL/Base final de alunos no período (calouros + veteranos) - Números gerenciais, não auditados

¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

Expansão relevante na base de alunos do Digital, resultado do crescimento da captação e da melhora do KPI de rematrícula

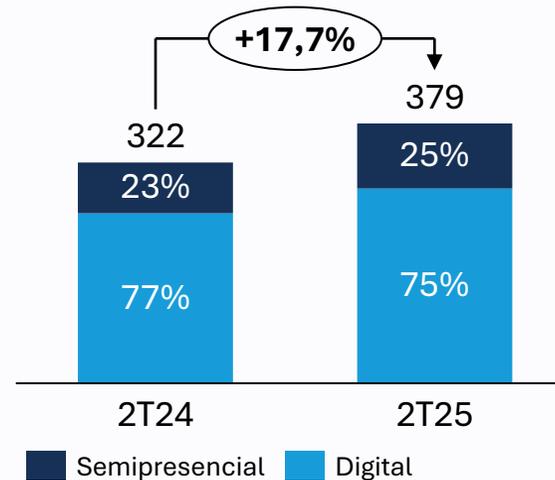
DIGITAL

BASE DE ESTUDANTES



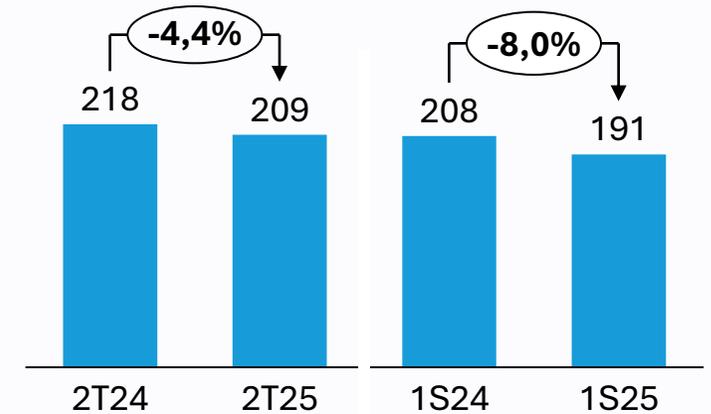
-  Expansão importante da base de estudantes
-  Avanço 11% na captação e de 0,9 p.p. no KPI de rematrícula

GRADUAÇÃO POR MODALIDADE



-  Aumento de 2,1 p.p. de alunos no *share* da modalidade Semipresencial

TICKET DIGITAL* (R\$/MÊS)



-  O impacto é representado pela maior presença de alunos com ticket abaixo da média no mix, captados no segundo semestre de 2024 durante uma campanha promocional mais agressiva

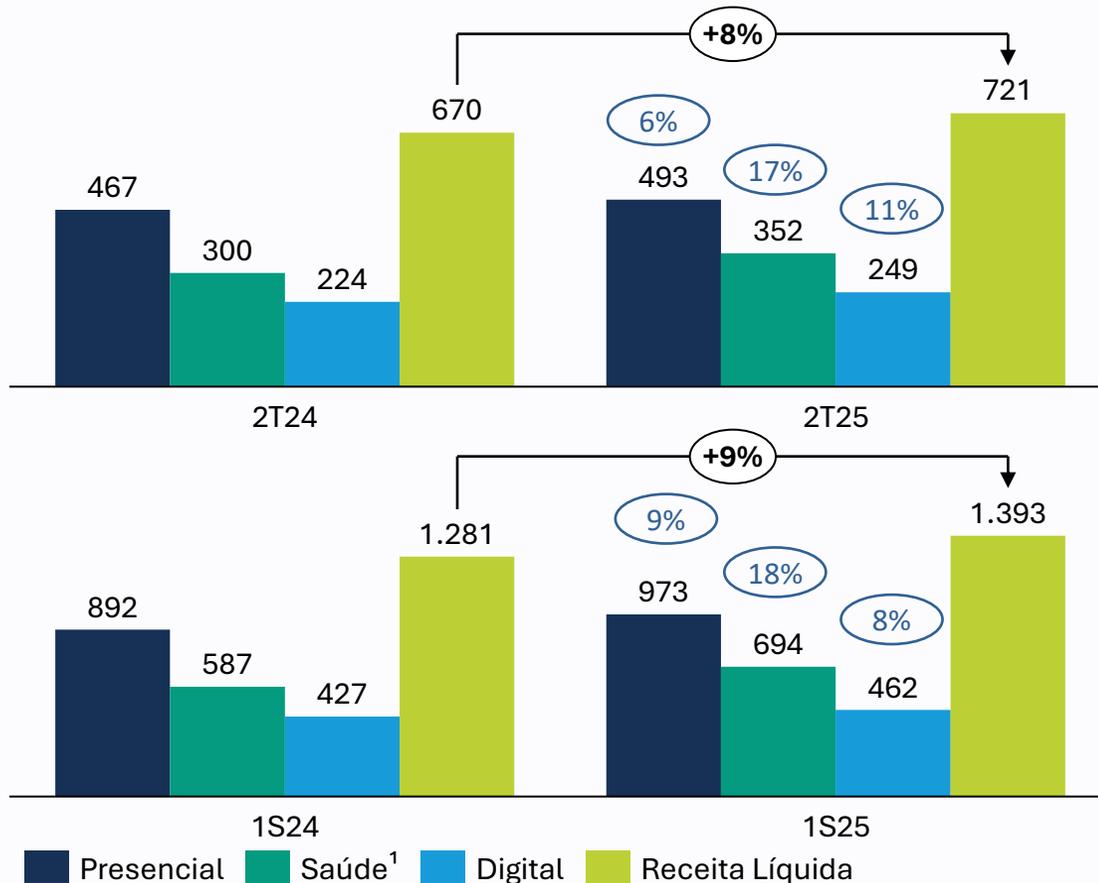
DESEMPENHO FINANCEIRO

2T25



RECEITA LÍQUIDA 2T25 & 1S25

Crescimento de receita líquida consistente em todos os segmentos, com destaque para a área da Saúde e Digital



 **ROL Consolidada:** +8% superior ao 2T24, como reflexo do aumento da base de alunos consolidada (+13,9% vs. o 2T24). No semestre, a receita líquida foi de R\$ 1,4 bilhão, valor 9% acima ao registrado no 1S24.

 **ROL Presencial:** +6%, atingindo o montante de R\$ 493,0 milhões, como reflexo da maior base de alunos (+5,6% vs. 2T24). No semestre, o crescimento foi de 9,1% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, alcançando R\$ 973,3 milhões.

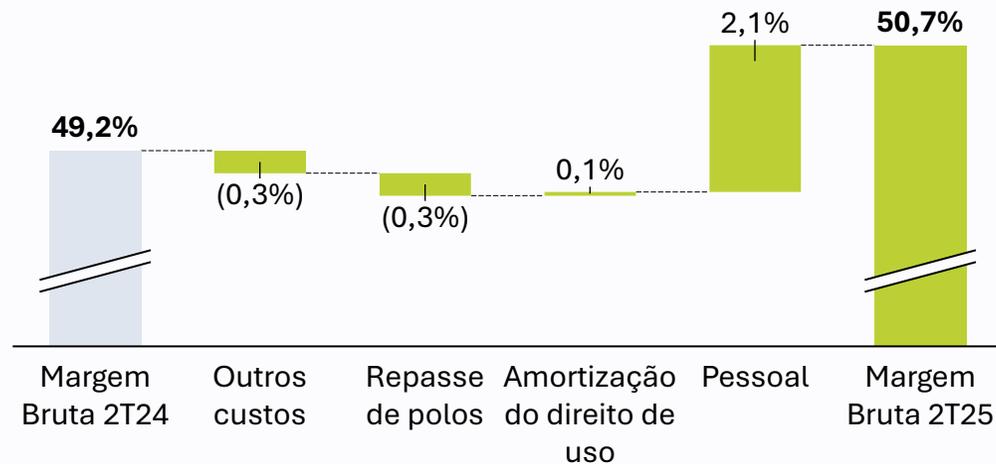
 **ROL Saúde:** +17% no 2T25, impulsionado pela receita de Medicina, fruto da aquisição da FAPI e das novas vagas autorizadas (+180 vagas) em 2024. No semestre a expansão foi de 18,3%, alcançando R\$ 693,6 milhões. Os referidos cursos representam, aproximadamente, 71% da receita do Presencial.

 **ROL Digital:** +11% superior ao 2T24, atingindo o montante de R\$ 249,1 milhões, como resultado da maior base de alunos (+17,8% vs. o 2T24) e da queda no ticket médio (-4,4% vs. o 2T24). No semestre, a expansão foi de 8,3% vs. o 1S24, alcançando R\$ 461,9 milhões.

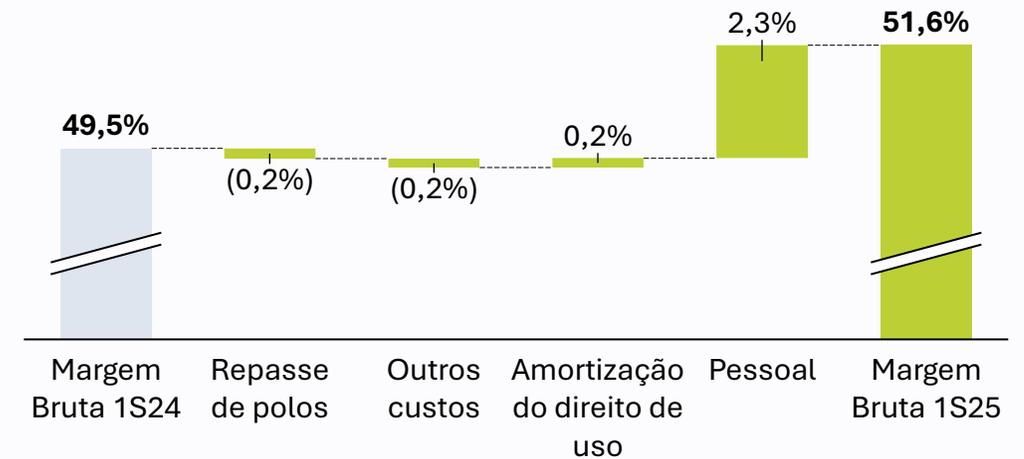
¹ Saúde: Medicina, Psicologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Ed. Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Gestão Hospitalar, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Optometria, Radiologia e Terapia Ocupacional

LUCRO BRUTO 2T25 & 1S25

Expansão de 1,5 p.p. e 2,1 p.p. na Margem Bruta no trimestre e semestre, respectivamente, impulsionada por ganhos de eficiência na linha de Pessoal e maior contribuição das operações de Medicina e Digital



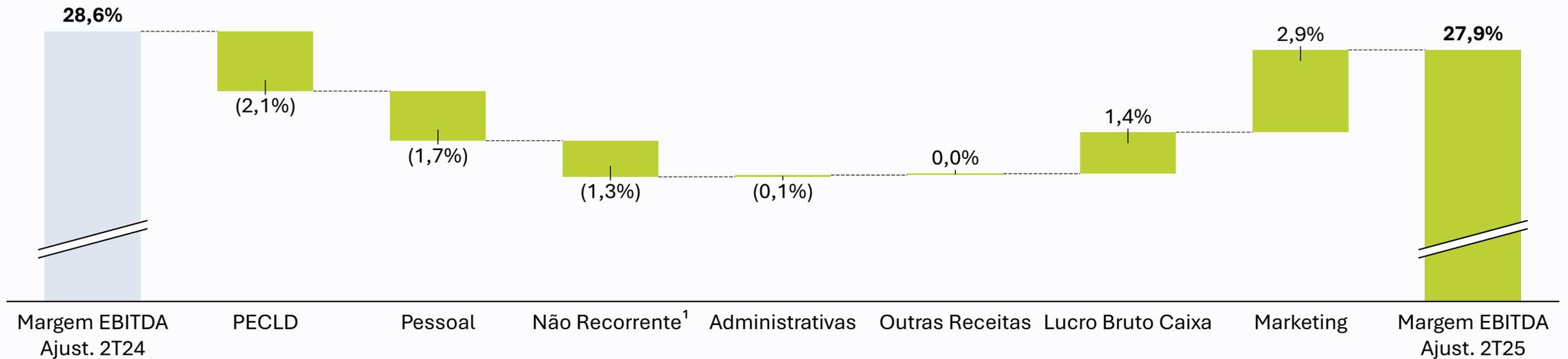
 **Lucro Bruto:** R\$ 365,5 milhões; +10,9% vs. o 2T24.



 **Lucro Bruto:** R\$ 718,6 milhões; +13,3% vs. o 1S24.

EBITDA AJUSTADO 2T25

Expansão de 5,2% no EBITDA Ajustado no 2T25, com margem de 27,9%, apesar da sazonalidade da PECLD em 2025



O EBITDA Ajustado do 2T25 totalizou R\$ 201,3 milhões, representando uma expansão de 5,2% em relação ao 2T24, com margem EBITDA Ajustada de 27,9%. A PECLD apresentou crescimento de 33,1% no 2T25, representando 10,9% da receita líquida, montante 2,1 p.p. acima do registrado no 2T24, resultado da atualização das estimativas de inadimplência implementada no 4T24 e da mudança na sazonalidade intra-trimestres.

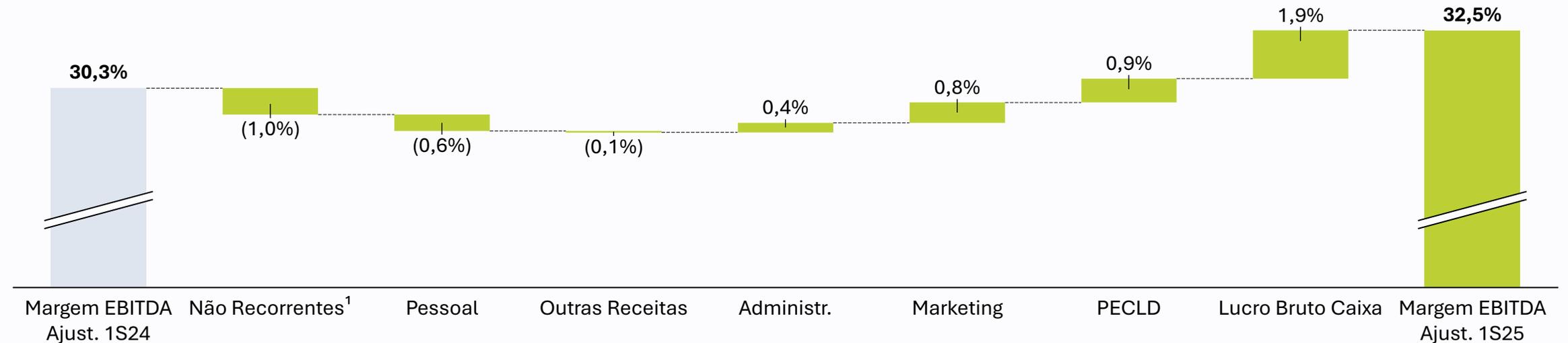


Os gastos com pessoal foram impactados pelo dissídio aos colaboradores de São Paulo e pelo provisionamento do abono salarial referente aos meses de fevereiro a junho de 2025. O avanço da margem bruta caixa, somada à redução das despesas com marketing, mitigaram parte do impacto da maior PECLD e das despesas com pessoal, no período.

¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos

EBITDA AJUSTADO 1S25

Expansão da Margem EBITDA Ajustada em 2,2 p.p. no 1S25



O EBITDA Ajustado no 1S25 totalizou R\$ 452,6 milhões, representando uma expansão de 16,8% em relação ao 1S24. A margem EBITDA Ajustada atingiu 32,5%, resultando em um avanço de 2,2 p.p. em comparação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado reflete o crescimento de 1,9 p.p. na margem bruta caixa, aliado aos ganhos de eficiência de 1,2 p.p. nas linhas de despesa com marketing e administrativas.

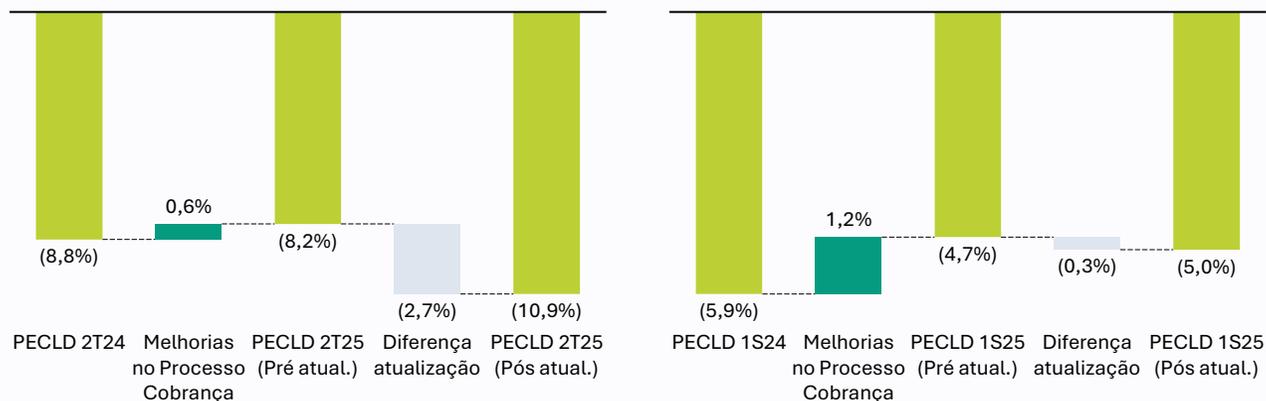


Adicionalmente, a PECLD reduziu 8,2% quando comparada ao primeiro semestre de 2024, representando 5,0% da receita líquida do 1S25, uma melhora de 0,9 p.p. vs. o 1S24. O avanço da PECLD é reflexo da melhoria nas ações de crédito e cobrança implementadas ao longo dos últimos trimestres.

¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos

Atualização nas estimativas de inadimplência

Transição modelo PECLD – Pré e Pós atualização das estimativas de inadimplência (%ROL)

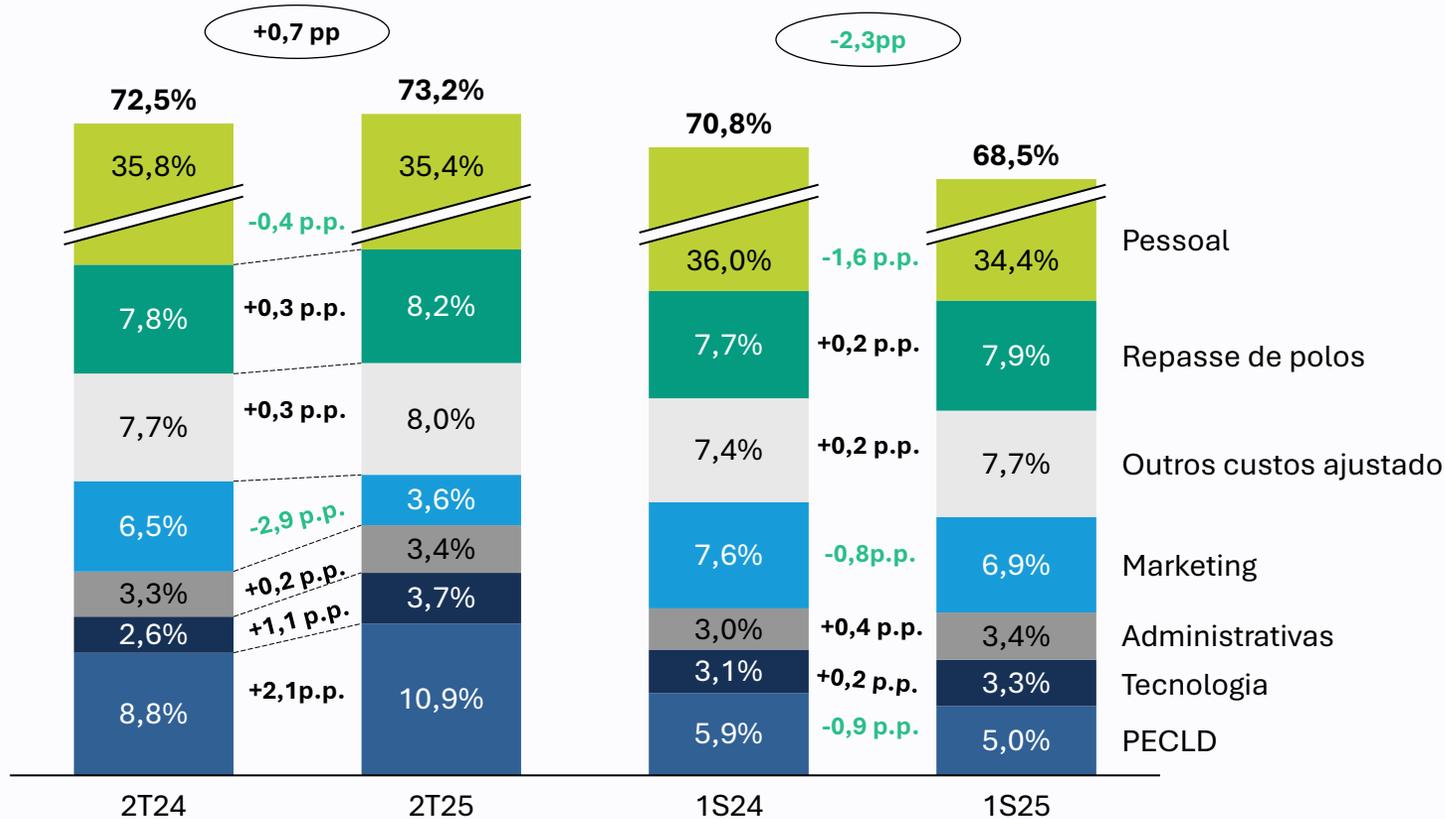


Efeito da atualização no EBITDA (Pro forma)

R\$ milhões	2T24	2T25 - Pré Atual.	2T25 - Pós Atual.	1S24	1S25 - Pré Atual.	1S25 - Pós Atual.
Receita Líquida	670,2	721,1	721,1	1.280,7	1.392,9	1.392,9
PECLD	(59,0)	(58,9)	(78,6)	(75,6)	(65,7)	(69,4)
% ROL	(8,8%)	(8,2%)	(10,9%)	(5,9%)	(4,7%)	(5,0%)
EBITDA	182,9	221,0	201,3	373,6	455,4	451,7
Margem EBITDA	27,3%	30,6%	27,9%	29,2%	32,7%	32,4%

CUSTOS E DESPESAS (% da ROL)

Ganho de eficiência de 2,3 p.p. no 1S25



Desde o 3T23 a Companhia foca na execução dos projetos voltados à área da tecnologia com objetivo de proporcionar uma melhor experiência aos estudantes e em trazer mais celeridade e eficiência à operação. Estes projetos nos permitiram avançar na automatização e automação de processos de cobrança e backoffice, reduzindo os riscos operacionais, trazendo melhorias na governança e progressos importantes na jornada acadêmica e administrativa dos alunos.

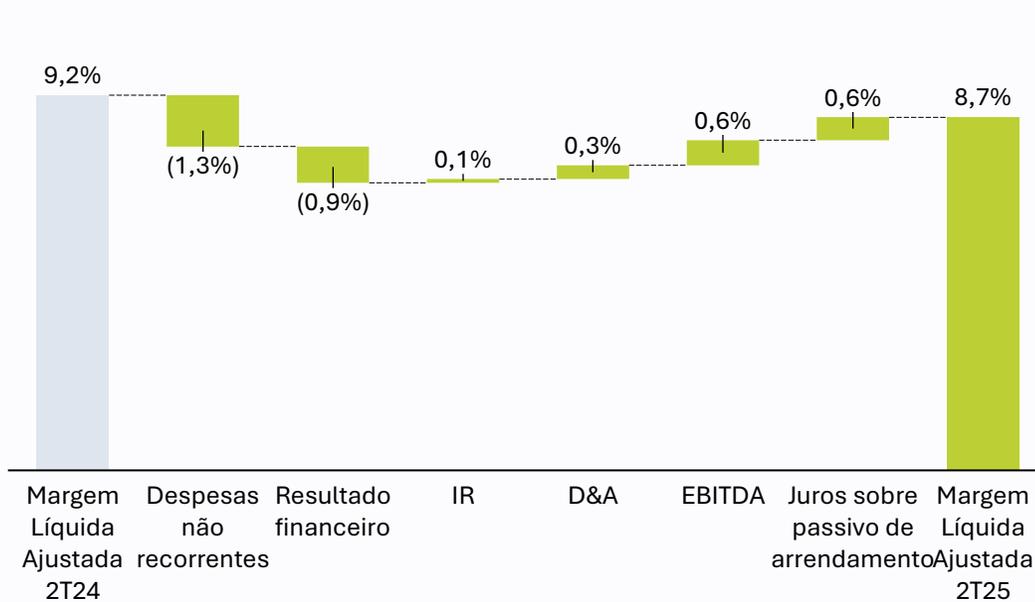
No 2T25, os custos e despesas (efeito caixa¹) totalizaram 73,2% da Receita Líquida da Companhia, 0,7 p.p. acima do 2T24, com destaque para os ganhos de eficiência nas linhas de Pessoal e Marketing (-3,3 p.p. vs. o 2T24). Vale mencionar que a linha de PECLD sofreu impacto da atualização das estimativas de inadimplência implementada no 4T24.

No semestre, os custos e despesas totalizaram 68,5%, representando uma redução de 2,3 p.p. quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Tal resultado é fruto da melhora das linhas de Pessoal (-1,6 p.p.), PECLD (-0,9 p.p.) e Marketing (-0,8 p.p.) vs. o primeiro semestre de 2024.

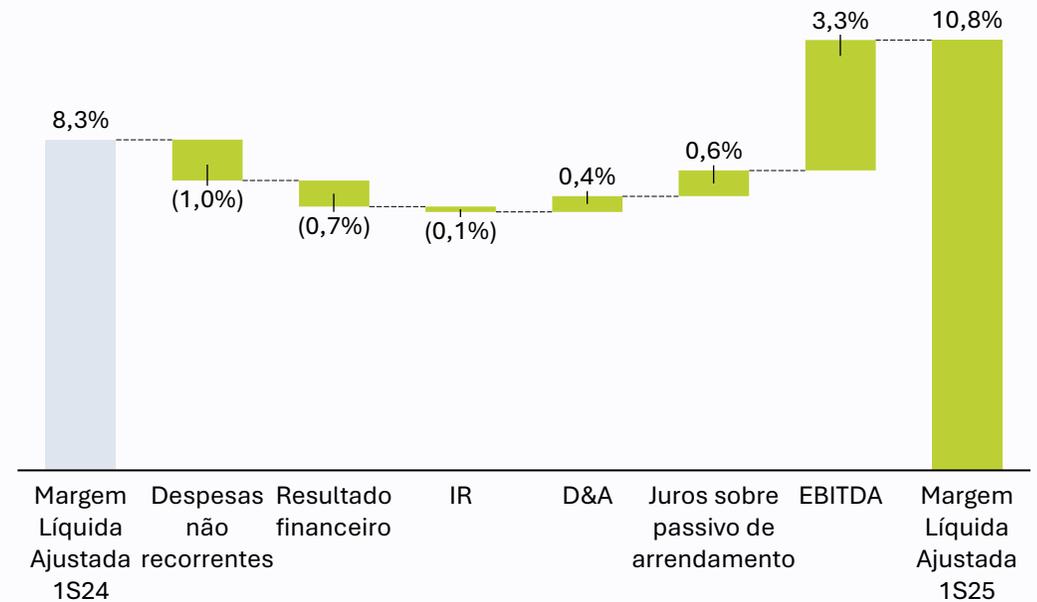
¹Custos e Despesas excluídos os efeitos de depreciação e amortização

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO 2T25 & 1S25

Expansão de 1,3% no Lucro Líquido ajustado no trimestre e de 41,6% no semestre



O Lucro Líquido ajustado no segundo trimestre foi de **R\$ 62,7 milhões**, representando um aumento de 1,3% vs. o mesmo período do ano anterior.



No semestre, o Lucro Líquido ajustado foi de **R\$ 150,0 milhões**, valor **41,6%** acima do registrado no 1S24, como resultado da expansão do EBITDA no período.

*Lucro Líquido Ajustado: informação gerencial / ¹ Despesas não recorrentes: M&A/Projetos

CONTAS A RECEBER 2T25 (UDM)

Melhora do prazo médio de recebimento vs. o 2T24

R\$ milhões	2T25	2T24	%	1T25	%
Contas a receber bruto	526,5	630,6	(16,5%)	474,5	10,9%
AVP	(22,9)	(12,5)	83,6%	(23,1)	(0,6%)
PECLD	(247,5)	(334,0)	(25,9%)	(218,6)	13,2%
Contas a receber líquido	256,0	284,1	(9,9%)	232,8	10,0%
Prazo médio recebimento UDM*	35	42	-8 dias	32	+3 dias

*PMR últimos 12 meses (UDM): Contas a Receber Líquido / Receita Líquida UDM * 365



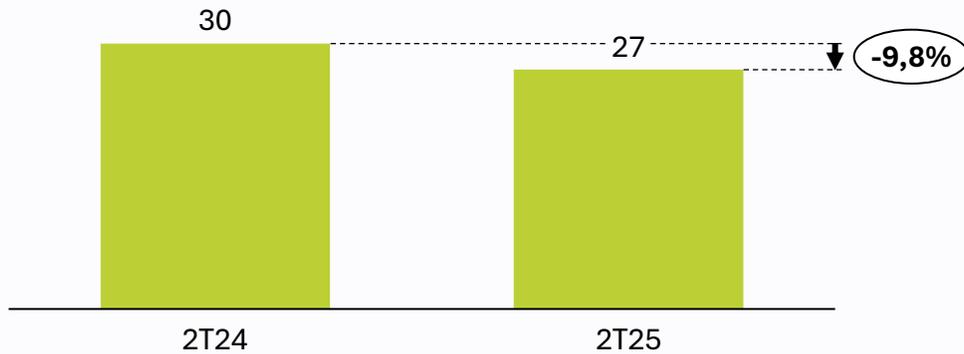
O prazo médio de recebimento no 2T25 foi de 35 dias, representando uma redução de 8 dias em relação ao mesmo período do ano anterior, resultado de diversos fatores, entre eles:

- (i) melhor gestão dos meios de pagamento (extinção do financiamento próprio, entre outros);
- (ii) implementação de análise de crédito para financiamentos operados por terceiros, mas com risco da Cruzeiro do Sul;
- (iii) aprimoramento da régua de cobrança;
- (iv) melhor remuneração dos escritórios de cobrança;
- (v) maior esforço na recuperação de créditos de alunos inativos;
- (vi) nova plataforma tecnológica e
- (vii) atualização nas estimativas de inadimplência.

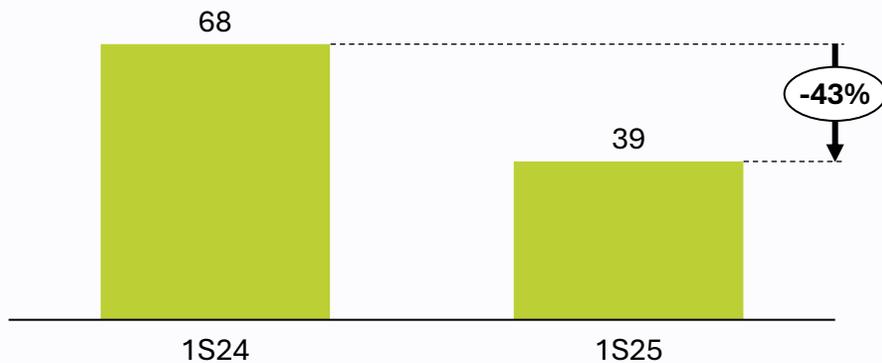
É importante ressaltar que a redução do contas a receber bruto e da PECLD decorre da baixa de títulos a partir de 360 dias, em vez de 720 dias, como praticado no 2T24.

INVESTIMENTOS* 2T25 & 1S25

Investimentos alinhados ao orçamento



Os investimentos no 2T25 foram de, aproximadamente, R\$ 26,9 milhões, valor 9,8% inferior ao 2T24.



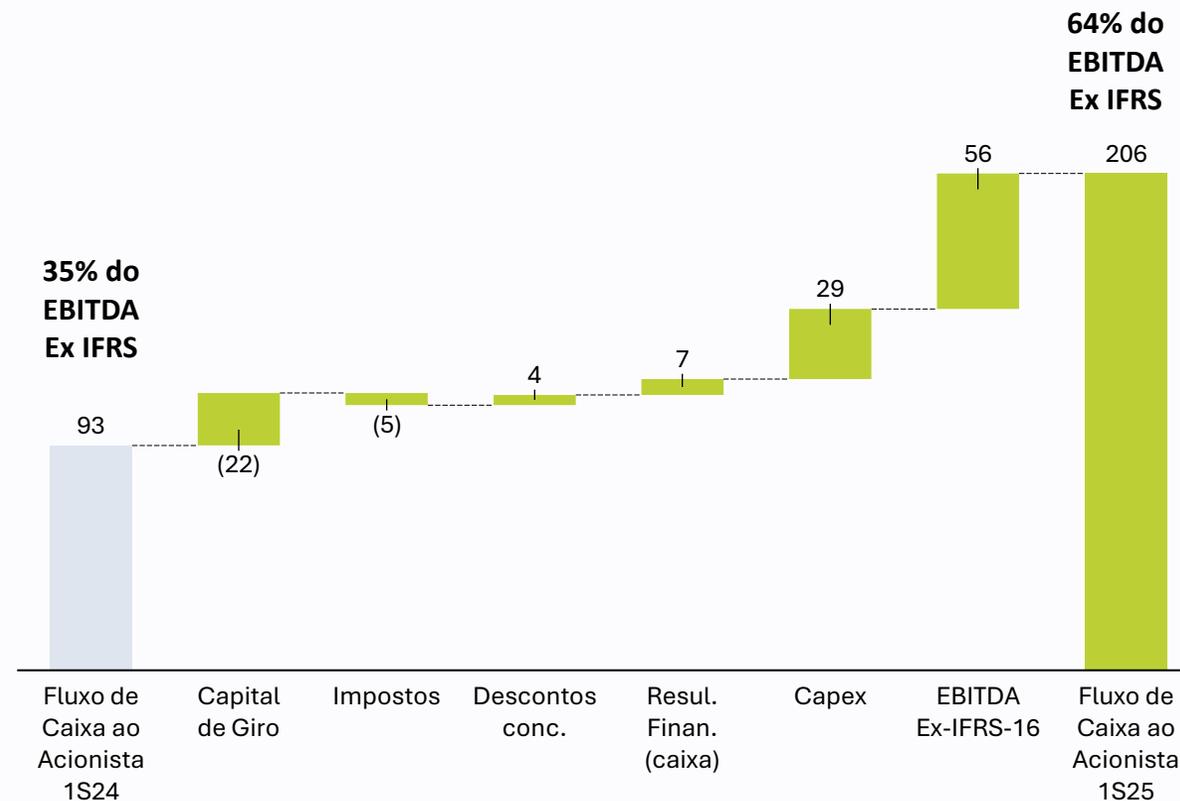
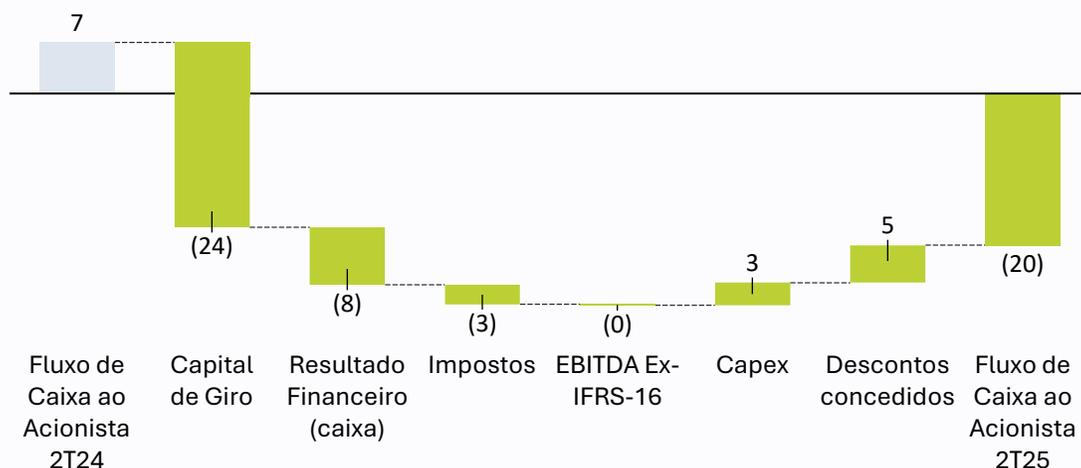
No primeiro semestre os investimentos totalizaram R\$ 39,2 milhões vs. R\$ 68,2 milhões no mesmo período do ano passado. Cabe destacar que, a Companhia segue com seu orçamento anual de investimentos e que em 2025 devemos observar uma concentração maior no segundo semestre do ano.

■ Infraestrutura/Tecnologia

*Informação gerencial

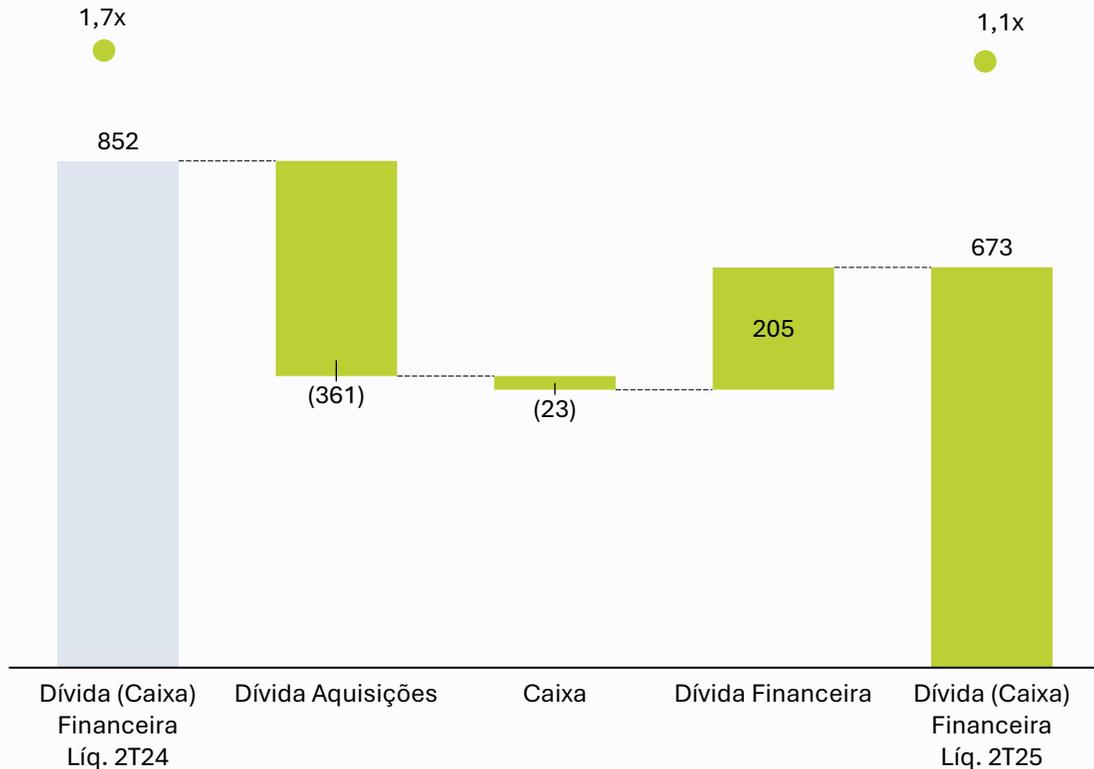
FLUXO DE CAIXA AO ACIONISTA 2T25 & 1S25

Fluxo de Caixa ao Acionista com expansão de 121% no 1S25

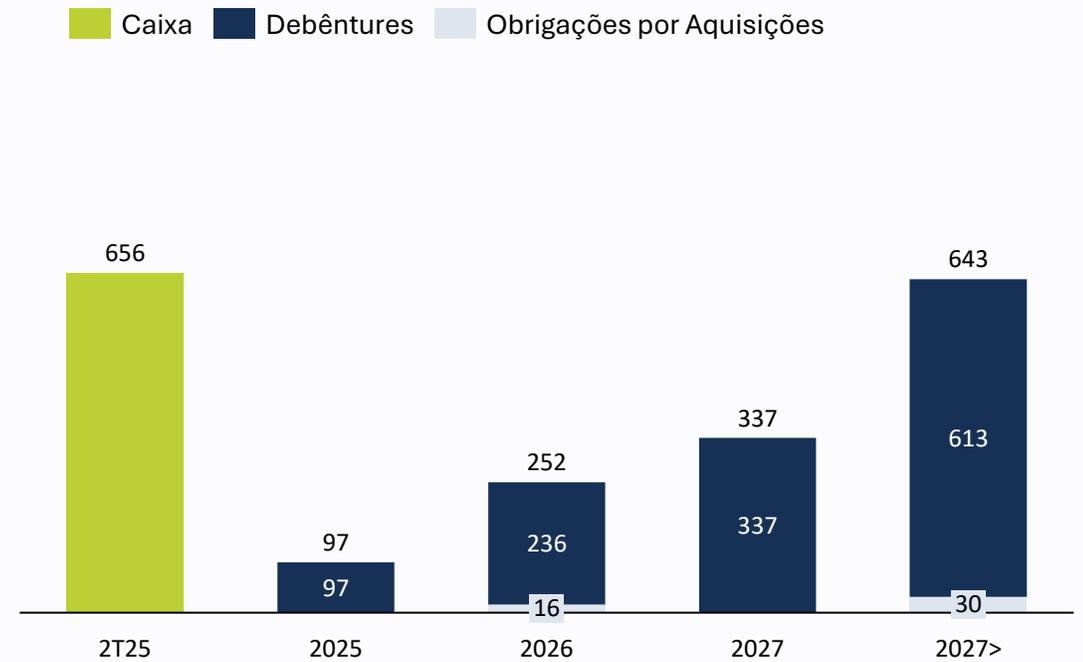


DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDA

Redução de alavancagem vs. o 2T24



Cronograma de amortização do endividamento (R\$ MM)



Q & A



Contato Relações com Investidores
dri@cruzeirosul.edu.br

EARNINGS RELEASE

PRESS RELEASE

VIDEOCONFERENCE

August 15th 2025, Friday

02:00 PM (Brasília)

01:00 PM (New York)

06:00 PM (London)

 [Watch the webcast in Portuguese](#)

 [Watch the webcast in English](#)



2Q
25



42% Expansion in Adjusted Net Earnings for the semester; Conversion of 64% of EBITDA into Free Cash Flow to Equity

1H25 FINANCIAL HIGHLIGHTS


Net Revenue
R\$ 1.4 BI
+8.8%
2Q25 vs. 2Q24


Adjusted EBITDA
R\$ 453 MM
+16.8%
2Q25 vs. 2Q24


Margin Adjusted EBITDA
32.5%
+224 bps
2Q25 vs. 2Q24


Adjusted Net Earnings
R\$ 150 MM
+41.6%
2Q25 vs. 2Q24


Free Cash Flow to Equity¹
R\$ 206 MM
64% of
EBITDA ex IFRS


Net Debt
1.1x*
Adjusted EBITDA
(Ex IFRS-16)

2Q25 STUDENTS BASE HIGHLIGHTS


On-campus Undergrad
+5.8%
2Q25 vs. 2Q24


Digital Undergrad
+17.7%
2Q25 vs. 2Q24


Medical Undergrad
+22.5%
2Q25 vs. 2Q24

¹ Free Cash Flow to Equity = EBITDA ex IFRS 16 (-) Working Capital (-) Taxes (-) Discounts granted (-) Capex (-) Financial Result (cash)/ * Net Financial Debt/EBITDA LTM ex IFRS-16



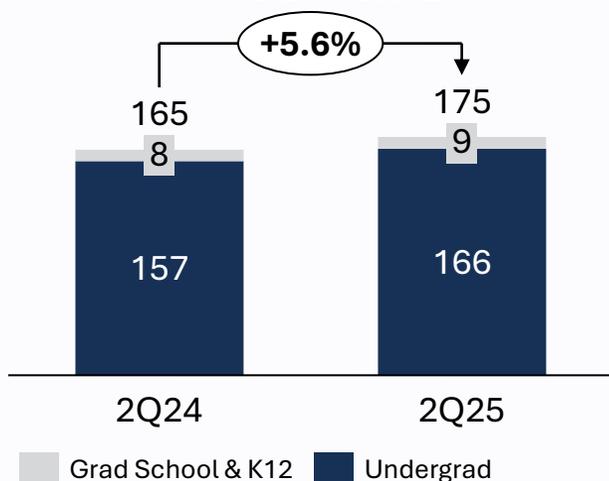
OPERATIONAL PERFORMANCE

2Q25

Consistent expansion of the on-campus student base, driven by intake and improvement in the re-enrollment KPI

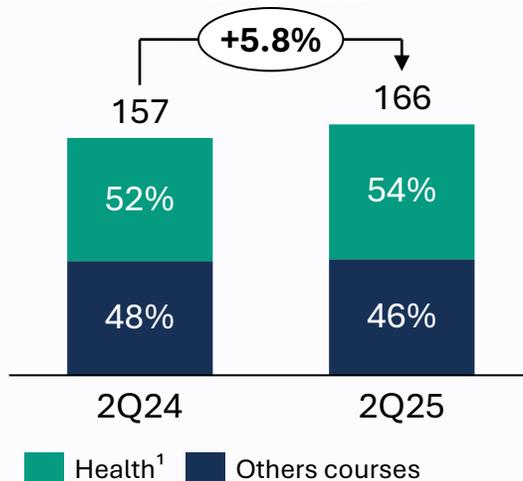
ON-CAMPUS

STUDENT BASE



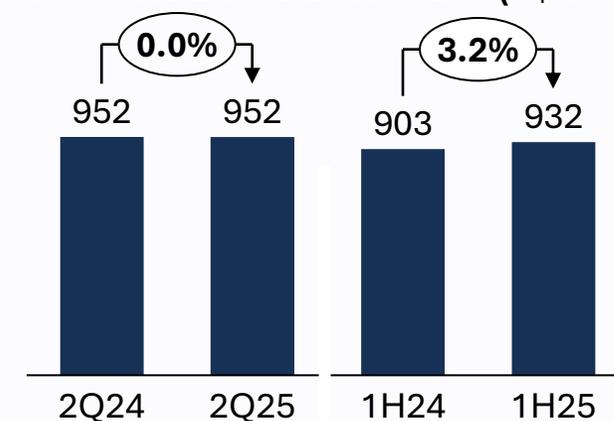
5.6% growth in the on-campus student base, reaching a total of 175k students. This result is driven by an increase of a 1.5 percentage point in our retention rate, combined with the maintenance of enrollment volume during the period.

UNDERGRAD



Increased penetration of health students

ON-CAMPUS UNDERGRAD TICKET * (R\$/MONTH)



Ticket stable in 2Q25, despite changes in the course mix. In 2Q24, the student base was more concentrated in courses with higher tuition fees. This quarter, however, there was an increase in the participation of courses with lower tuition fees, reflecting the current dynamics of market demand. Furthermore, the growth in the number of seats in the Medicine program contributed to a higher proportion of freshmen in the base, which traditionally has lower ticket prices.

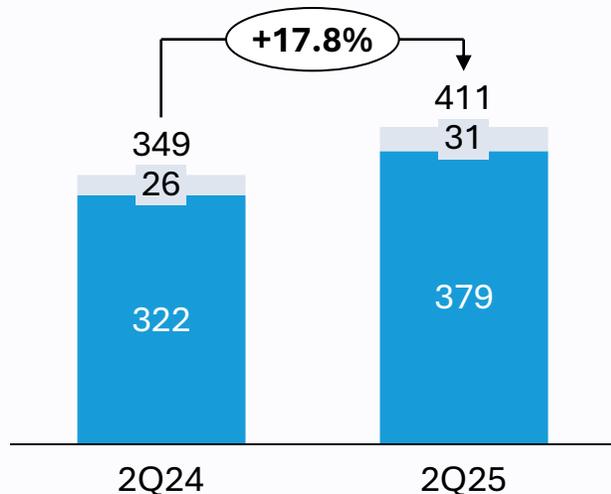
* Ticket = Net Rev./Final Student Base (freshmen + senior) - Managerial numbers, unaudited

¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physics Ed, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Hospital Management, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

Significant expansion in Digital's student base, resulting from increased intake and improved re-enrollment KPIs

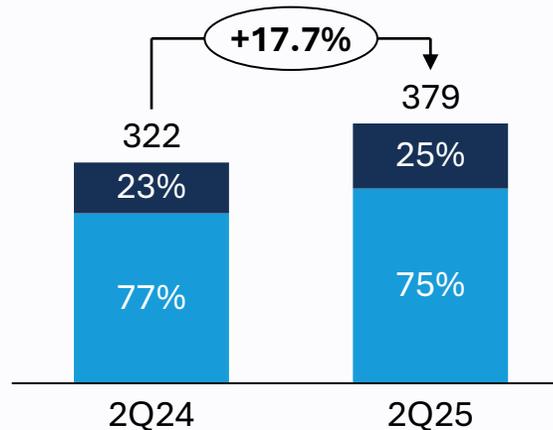
DIGITAL

STUDENT BASE



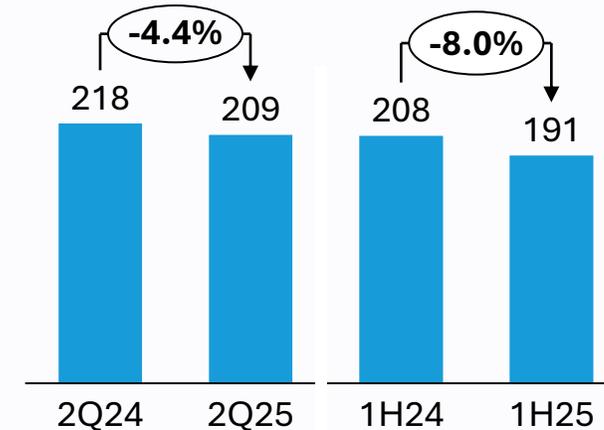
Grad School and K12 Undergrad

UNDERGRAD



Hybrid Digital

DIGITAL TICKET * (R\$/MONTH)



- ★ Important expansion of the student base
- ★ Improvement of 11% in intake and 0.9 p.p. in re-enrollment KPI

- ★ Hybrid modality increased 2.1 p.p. of digital student's base share

- ★ The impact is represented, mainly, to the greater presence of students with below-average tickets in the mix, acquired in the second half of 2024 during a more aggressive promotional campaign

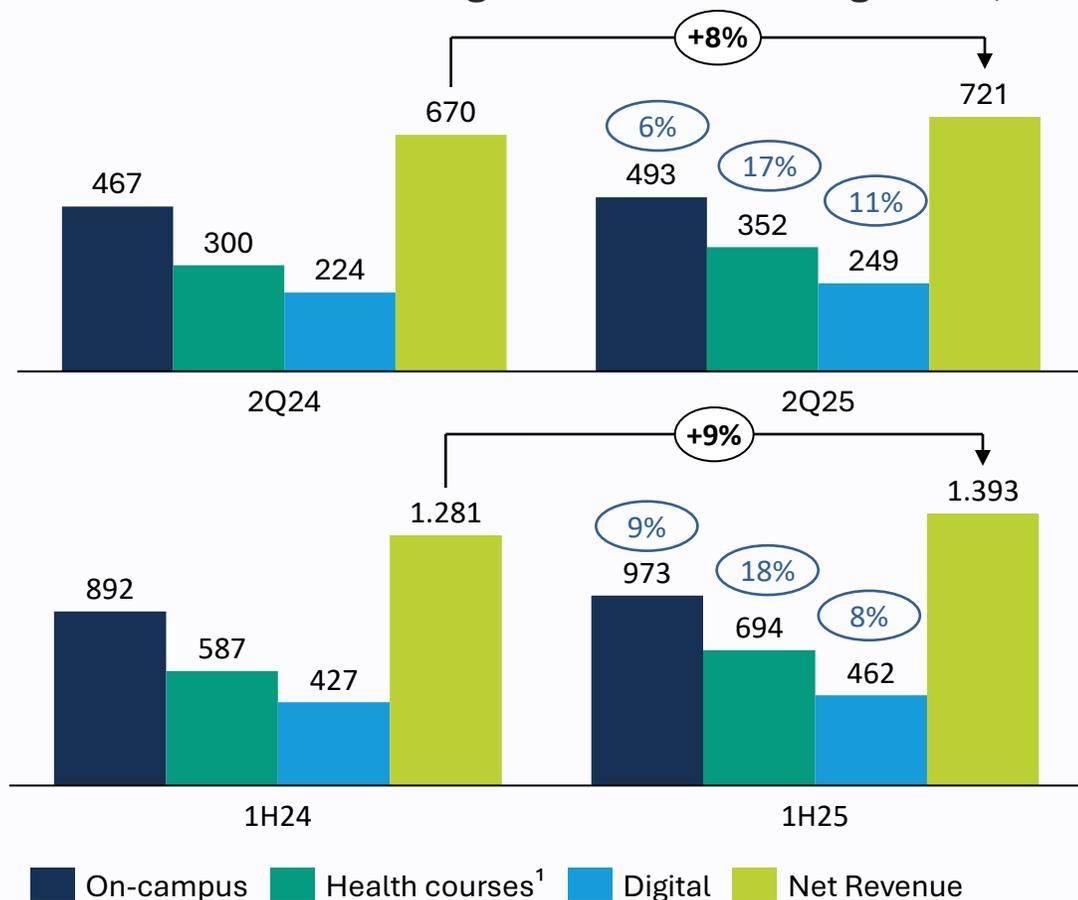
FINANCIAL PERFORMANCE

2Q25



NET REVENUE 2Q25 and 1H25

Consistent net revenue growth across all segments, with emphasis on the Health area and Digital

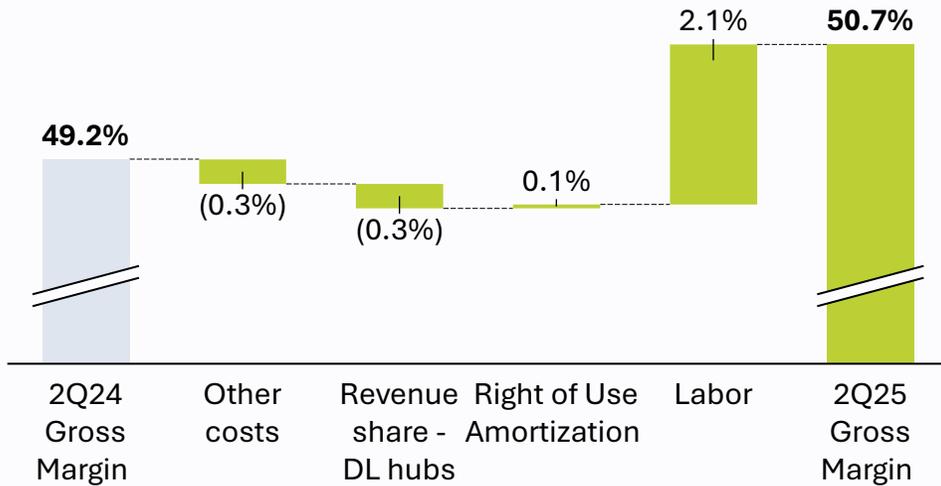


- Consolidated Net Revenue:** 8% higher than 2Q24, reflecting the increase in the consolidated student base (+13.9% vs. 2Q24). In the semester, net revenue was R\$ 1.4 billion, 8.8% higher than that recorded in 1H24.
- On-campus Net Revenue:** +6%, reaching the amount of R\$ 493.0 million, reflecting the larger student base (+5.6% vs. 2Q24). In the semester, growth was 9.1% when compared to the same period of the previous year, reaching R\$ 973.3 million.
- Health Net Revenue:** +17% in 2Q25, driven by Medicine revenue, resulting from the acquisition of FAPI and new seat authorized (+180 seats) in 2024. In the semester, the expansion was 18.3%, reaching R\$ 693.6 million. These courses represent approximately 71% of on-campus revenue.
- Digital Net Revenue:** +11% higher than 2Q24, reaching R\$ 249.1 million, as a result of the larger student base (+17.8% vs. 2Q24) and the decrease in the average ticket (-4.4% vs. 2Q24). In the semester, the expansion was 8.3% vs. 1H24, reaching R\$ 461.9 million.

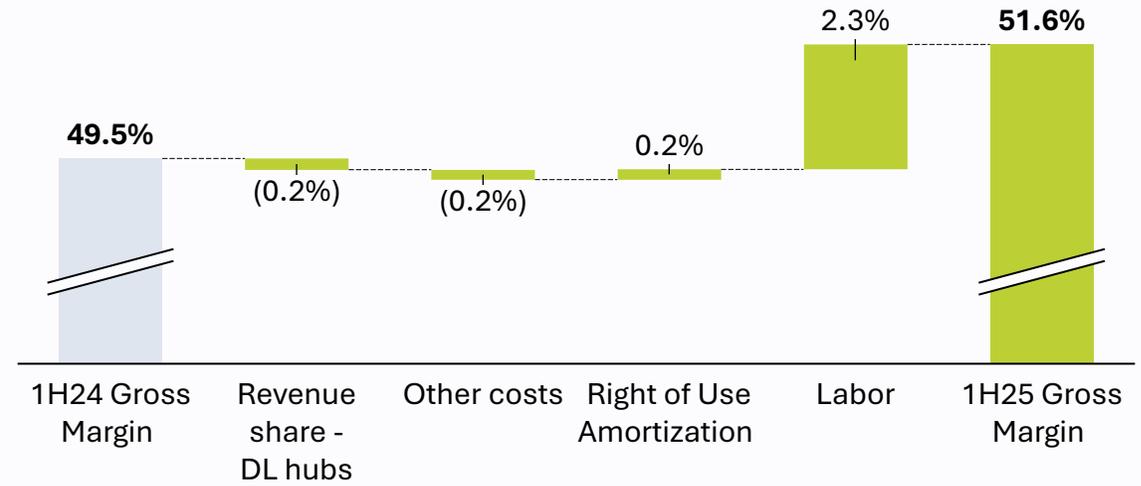
¹ Health: Medicine, Psychology, Biomedicine, Biological Sciences, Physical Education, Nursing, Pharmacy, Physiotherapy, Speech Therapy, Hospital Management, Veterinary Medicine, Nutrition, Dentistry, Optometry, Radiology and Occupational Therapy

GROSS PROFIT 2Q25 and 1H25

Expansion of 1.5 p.p. and 2.1 p.p. in Gross Margin in the quarter and semester, respectively, driven by efficiency gains in the Labor line and the contribution of the growth in the Medical and Digital programs.



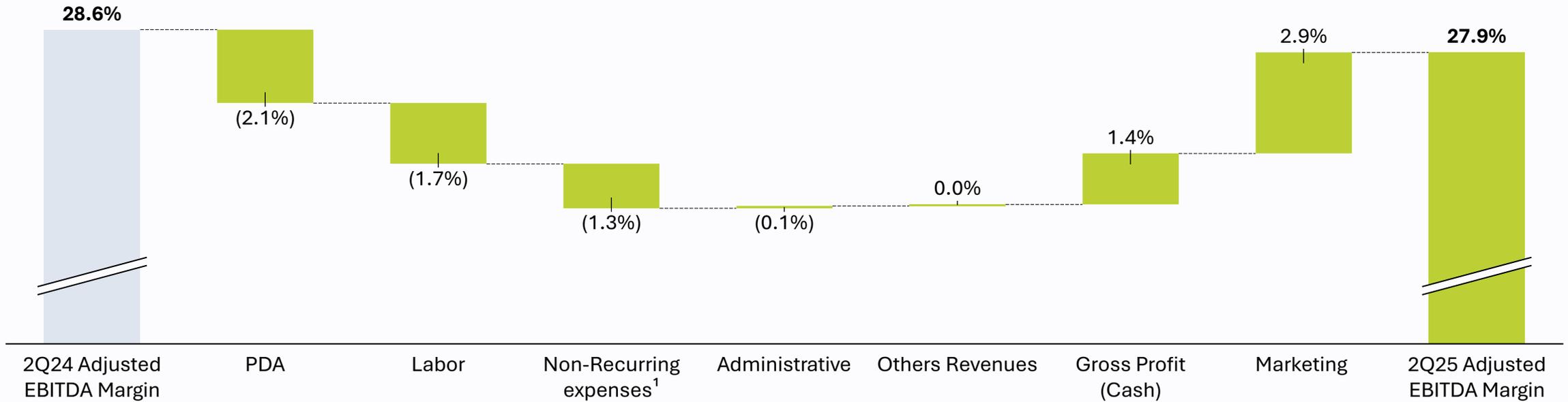
Gross Profit: R\$ 365.5 million; +10,9% vs. 2Q24.



Gross Profit: R\$ 718.6 million; +13,3% vs. 1H24.

ADJUSTED EBITDA 2Q25

5.2% expansion in Adjusted EBITDA in 2Q25, with a 27.9% margin, despite the seasonality of PDA in 2025



Adjusted EBITDA in 2Q25 totaled R\$ 201.3 million, representing an increase of 5.2% compared to 2Q24, with an Adjusted EBITDA margin of 27.9%. PDA grew by 33.1% in 2Q25, representing 10.9% of net revenue, an amount 2.1 p.p. higher than in 2Q24, as a result of the update of delinquency estimates implemented in 4Q24 and the change in intra-quarter seasonality.

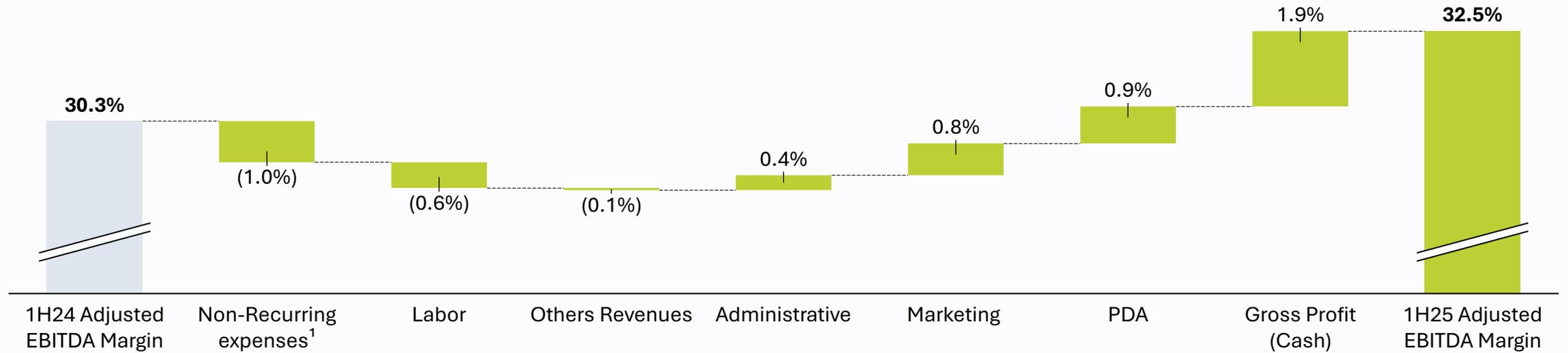


Labor expenses were impacted by the collective bargaining agreement for São Paulo employees and the provisioning of the salary adjustment for the months of February to June 2025. The increase in gross cash margin, combined with the reduction in marketing expense, mitigated part of the impact of the higher PDA and labor expenses in the period.

¹Non-recurring: Project/M&A expenses

ADJUSTED EBITDA 1H25

Adjusted EBITDA Margin Expansion by 2.2 p.p. in 1H25



Adjusted EBITDA in 1H25 totaled R\$ 452.6 million, representing an increase of 16.8% compared to 1H24. Adjusted EBITDA margin reached 32.5%, resulting in an increase of 2.2 p.p. compared to the same period last year. This result reflects the 1.9 p.p. growth in gross cash margin, combined with efficiency gains of 1.2 p.p. in marketing and administrative expenses.

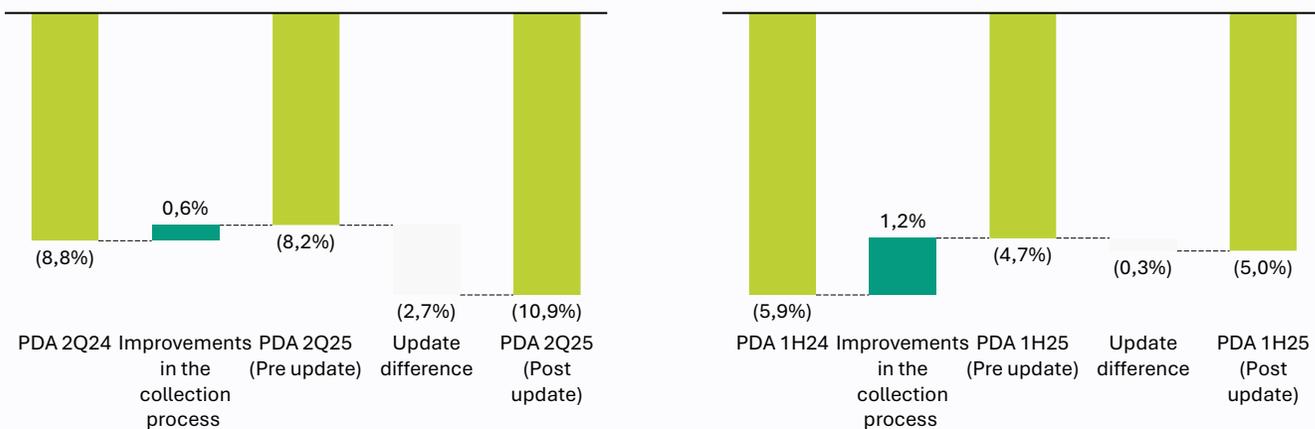


Additionally, PDA decreased by 8.2% when compared to the first semester of 2024, representing 5.0% of net revenue in 1H25, an improvement of 0.9 p.p. compared to 1H24. The increase in PDA reflects the improvement in credit and collection actions implemented over the last few quarters.

¹Non-recurring: Project/M&A expenses

Update of delinquency estimates

PDA model transition – Pre and Post update of delinquency estimates (%Net Rev.)

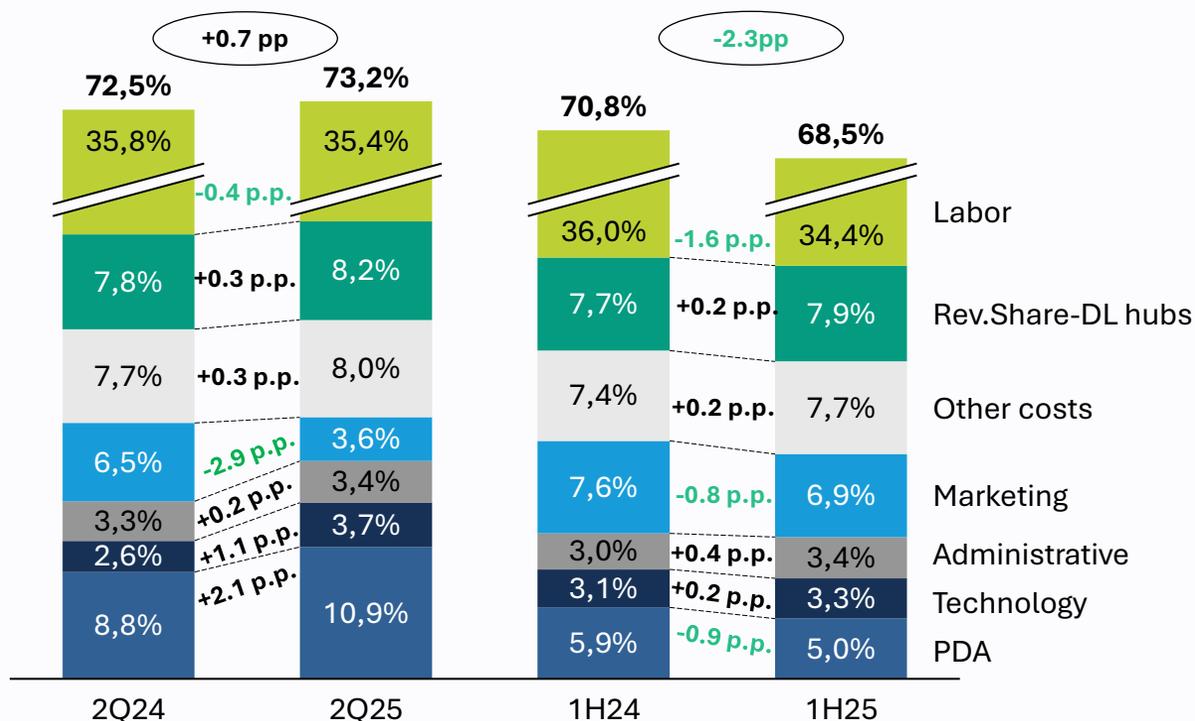


Update effect in EBITDA (pro forma)

R\$ million	2Q24	2Q25 Pre Update	2Q25 - Pos Update	1H24	1H25 - Pre Update	1H25 - Post Update
Net Revenue	670,2	721,1	721,1	1.280,7	1.392,9	1.392,9
PDA	(59,0)	(58,9)	(78,6)	(75,6)	(65,7)	(69,4)
<i>%Net Rev</i>	<i>(8,8%)</i>	<i>(8,2%)</i>	<i>(10,9%)</i>	<i>(5,9%)</i>	<i>(4,7%)</i>	<i>(5,0%)</i>
EBITDA	182,9	221,0	201,3	373,6	455,4	451,7
<i>EBITDA Margin</i>	<i>27,3%</i>	<i>30,6%</i>	<i>27,9%</i>	<i>29,2%</i>	<i>32,7%</i>	<i>32,4%</i>

COSTS AND EXPENSES (% Net Rev)

Efficiency gain of 2.3 p.p. in 1H25



Since 3Q23, the Company has focused on executing technology projects with the aim of providing a better experience for students and bringing greater speed and efficiency to operations. These projects have allowed us to advance in the automation of collection and backoffice processes, reducing operational risks, bringing improvements in governance and important progress in the academic and administrative journey of students.



In 2Q25, costs and expenses (cash effect¹) totaled 73.2% of the Company's Net Revenue, 0.7 p.p. higher than in 2Q24, highlighted by efficiency gains in the Labor and Marketing lines (-3.3 p.p. lower than in 2Q24). It is worth mentioning that the PDA line was impacted by the update of delinquency estimates implemented in 4Q24.

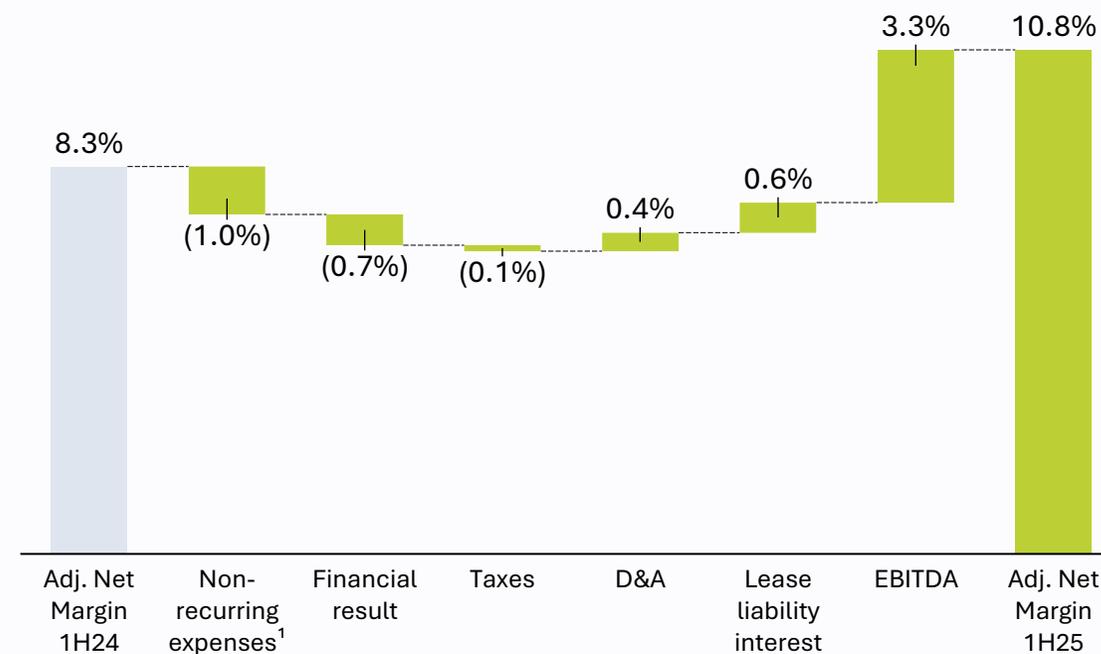
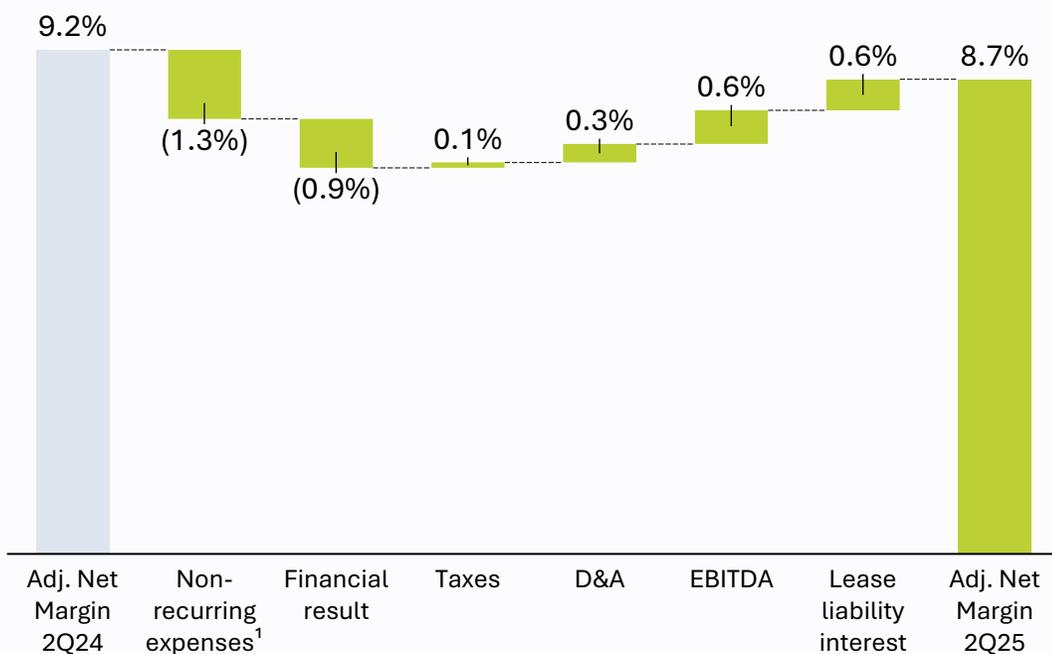


In the semester, costs and expenses totaled 68.5%, representing a reduction of 2.3 p.p. when compared to the same period of the previous year. This result is the result of the improvement in the Labor (-1.6 p.p.), PDA (-0.9 p.p.) and Marketing (-0.8 p.p.) lines compared to the first semester of 2024.

¹Costs and Expenses excluding the effects of depreciation and amortization

ADJUSTED NET EARNINGS 2Q25

Expansion of 1.3% in adjusted Net Earnings in the quarter and 41.6% in the semester



Adjusted Net Earnings in the second quarter was **R\$ 62.7 million**, representing an increase of 1.3% compared to the same period of the previous year.

In the semester, adjusted Net Earnings was **R\$ 150.0 million**, **41.6%** higher than that recorded in 1H24, as a result of the expansion of EBITDA in the period.

*Adjusted Net Earnings: management information / Non-Recurring: Projects/M&A expenses

ACCOUNTS RECEIVABLES 2Q25 (LTM)

Improvement in days receivables vs. 2Q24

R\$ million	2Q25	2Q24	%	1Q25	%
Gross Receivables	526,5	630,6	(16,5%)	474,5	10,9%
AVP	(22,9)	(12,5)	83,6%	(23,1)	(0,6%)
PDA	(247,5)	(334,0)	(25,9%)	(218,6)	13,2%
Net Receivables	256,0	284,1	(9,9%)	232,8	10,0%
Days of Receivables LTM*	35	42	-8 days	32	+3 dias

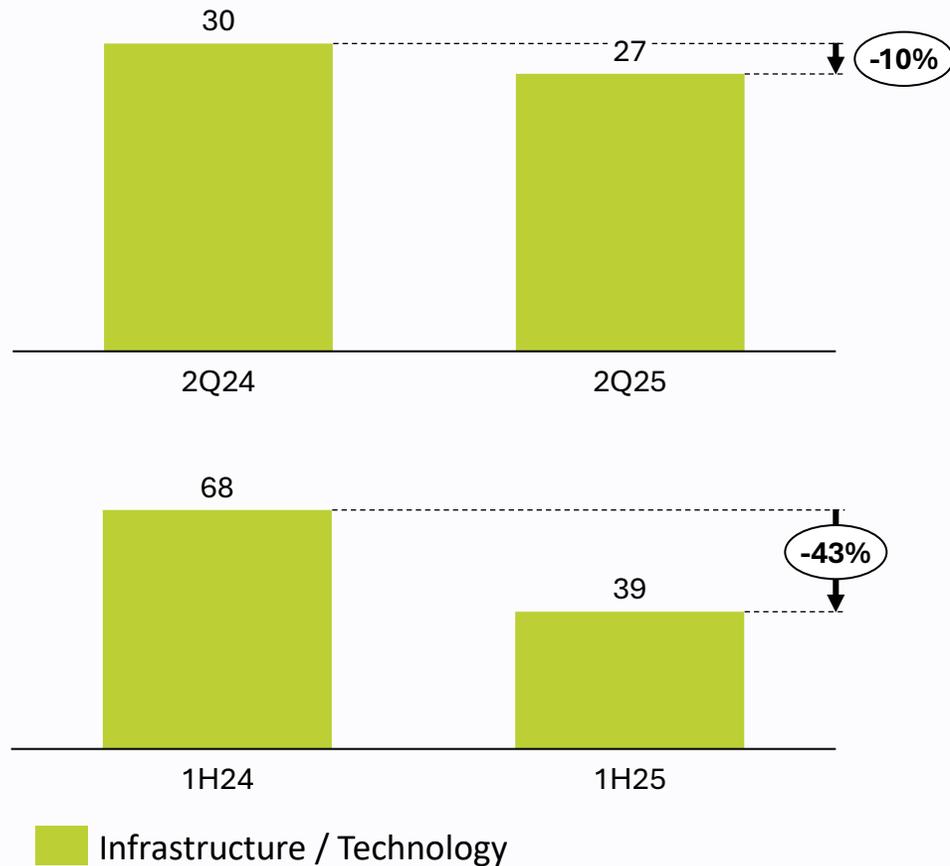
*Last Twelve Months DoR: Accounts Receivable/Net Revenue for the LTM*365

-  The days of receivables in 2Q25 was 35 days, a reduction of 8 days compared to the same period in the previous year, as a result of several factors, including:
- (i) better management of payment methods (end of own financing, among others);
 - (ii) implementation of credit analysis for financing operated by third parties, but with risk from Cruzeiro do Sul;
 - (iii) improvement of the collection rule;
 - (iv) better remuneration of collection agencies;
 - (v) greater effort in recovering credits from inactive students;
 - (vi) new technological platform and
 - (vii) update of delinquency estimates.

It is important to highlight that the reduction in gross accounts receivable and PDA is due to the write-off of titles starting at 360 days, instead of 720 days, as practiced in 2Q24.

CAPEX* 2Q25 & 1H25

Investments aligned with the budget



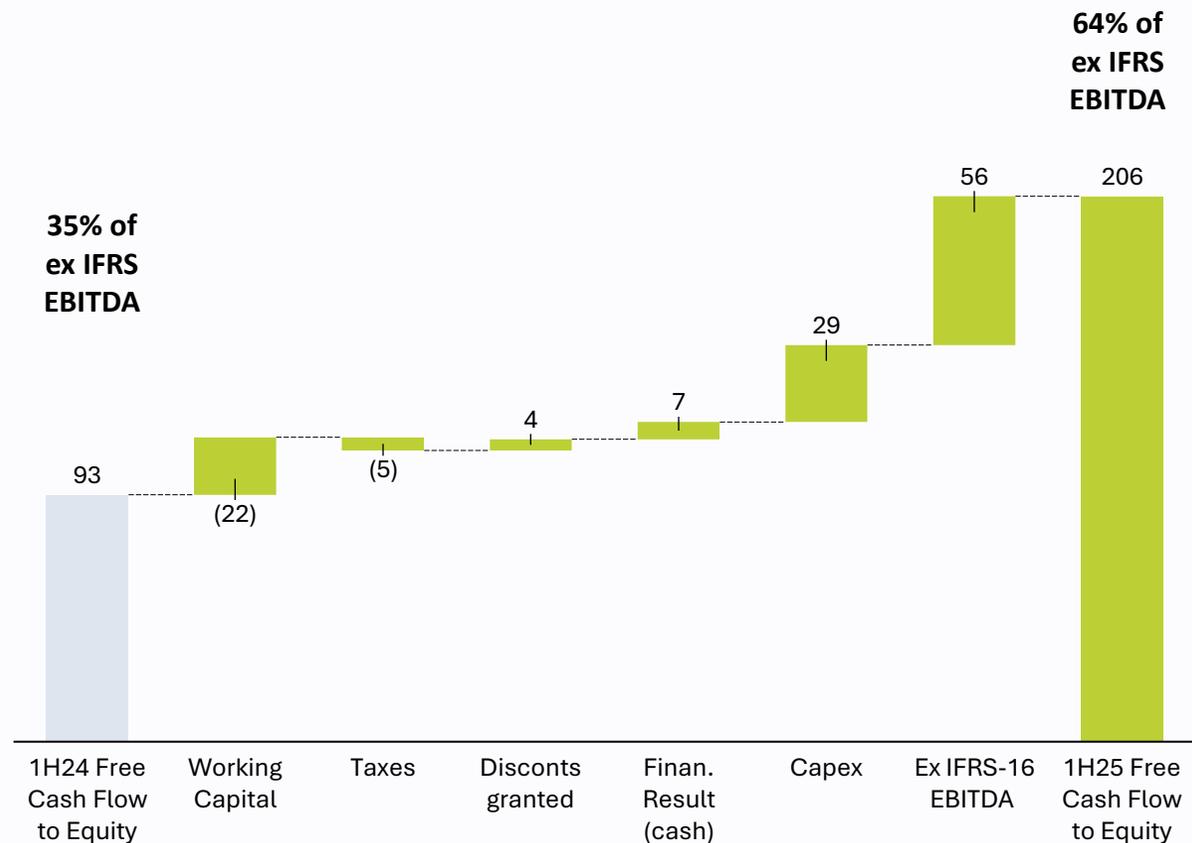
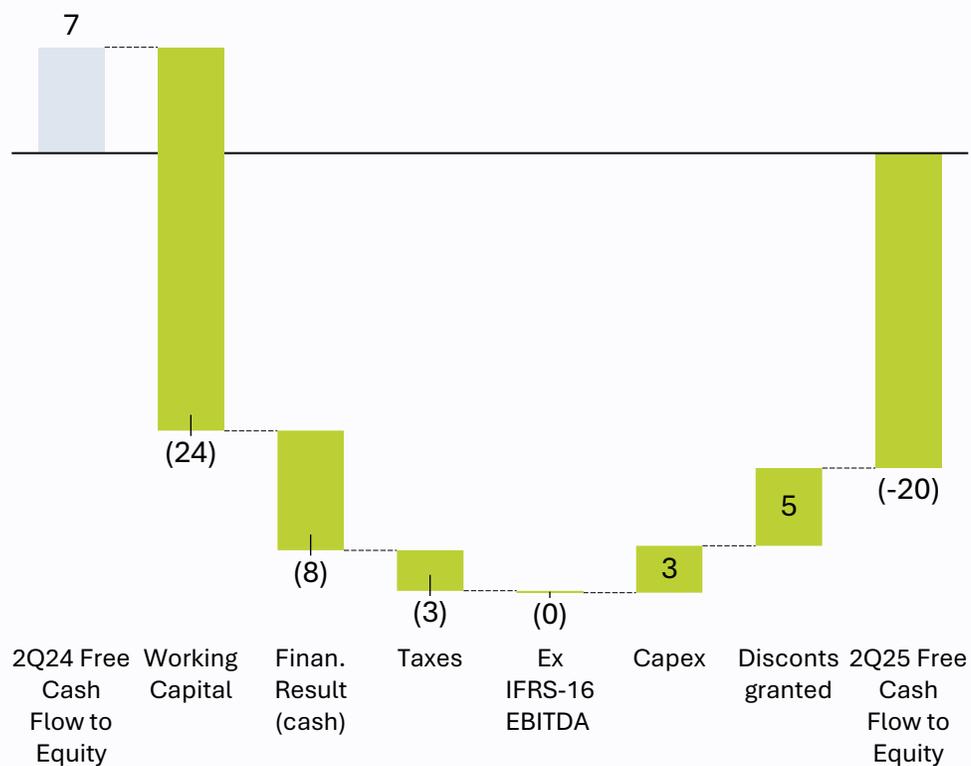
Investments in 2Q25 were approximately R\$ 26.9 million, 9.8% lower than in 2Q24.

In the first semester of the year, investments totaled R\$ 39.2 million vs. R\$ 68.2 million in the same period last year. It is worth noting that the Company is sticking to its annual investment budget, and that in 2025, we should see a greater concentration in the second half of the year.

*Management information

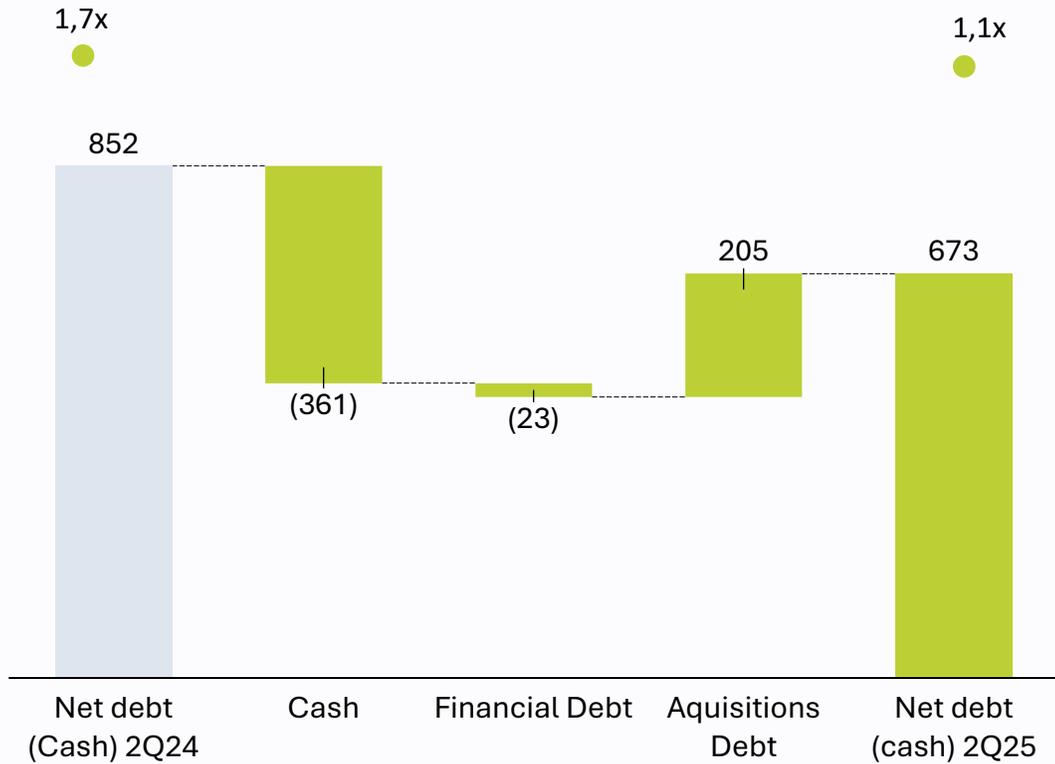
FREE CASH FLOW TO EQUITY 2Q25 & 1H25

Free Cash Flow to Equity with 121% expansion in 1H25

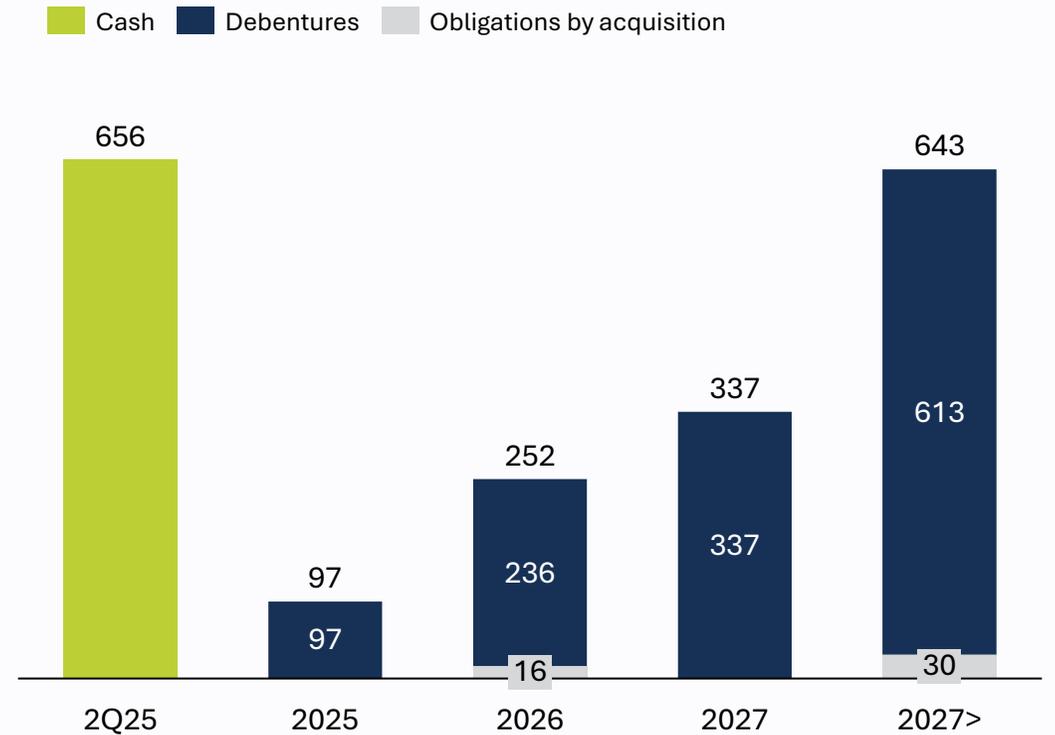


NET DEBT (CASH)

Leverage reduction vs. 2Q24



Debt amortization schedule (R\$ MM)



Q & A



Contact Investor Relations
@cruzeirodosul.edu.br